**¡JUEGA BIEN TUS CARTAS!**

EN LA VIDA Y EN LOS NEGOCIOS

LEO MARGETS

2017

A los que creen que la suerte pasa por casualidad

**1. ¿Qué es el póker?**

El póker no es solo un juego de cartas.

El póker es un juego de personas en el que es fundamental saber ponerte en la piel del otro.

Tan importante es saber leer a los rivales como permanecer ilegible a ellos.

**¿Habilidad o suerte?**

El azar, son simplemente las cartas y cómo se reparten.

La habilidad o destreza resulta un poco más difícil de definir en el póker.

Saber aplicar de manera habilidosa los elementos del juego.

La belleza del juego es que, en las circunstancias adecuadas, cualquier mano puede ganar. Esto es una gran diferencia respecto a los juegos de azar. Los elementos de habilidad predominan a la hora de determinar los resultados de una mano.

El póker requiere paciencia, coraje, psicología y una intensa comprensión matemática. El póker es, sin duda, un juego donde predomina la habilidad frente a la suerte.

Si sale cara nos llevaremos 100€ y, si sale cruz, 20€. Con esas condiciones, el valor esperado es:

100€ x 30% + 20€ x 70%

O, lo que es lo mismo:

30€ + 14€ = 44€

Por ello, en estas condiciones si aceptas la apuesta, a la larga ganarás 44€.

En conclusión, el valor esperado de una decisión es la suma de todos los posibles resultados, multiplicando cada resultado por la probabilidad de que ocurra.

La mayoría de las decisiones que tomamos en nuestra vida implican cierto riesgo.

En un 60% de las veces perderás 15€

En un 40% de las veces ganarás 30€

60% x (-15€) = - 9€

40% x (+30€) = 12€

(-9€) + 12€ = + 3€

Alguien que quiere ganar dinero explora oportunidades que pueden ser EV+. Juega para ganar, no juegues para no perder. Jugar para no perder aumenta las posibilidades de que pierdas.

Mucha gente se plantea el dilema entre tener un trabajo e iniciar un negocio simplemente de esta manera: «El curro me proporciona un salario de 50.000€ pero crear mi propio negocio podría darme más… pero también menos… ¡y esto es arriesgado!». Aunque me parece un proceso mental nefasto, así es como razona mucha gente.

El valor esperado de permanecer en su trabajo actual es 100% x 50.000€ al año, o sea 50.000€.

El valor esperado de que mi amigo cree su propia empresa es:

10% x 500.000 = 50.000€

40% x 100.000 = 40.000€

50% x 0 = 0€ + (-10.000€)

50.000 + 40.000 – 10.000 = 80.000€…

¿Recordáis cuánto ganaba en su empleo actual? 50.000€.

Por el contrario, el valor esperado de que mi amigo cree su propia empresa es de 80.000€. Así que la decisión que tiene mayor valor esperado es dejar su trabajo y empezar su propia empresa, ¡a pesar de que el riesgo de fracasar sea del 50%!

El pedido suponía un margen del 25%. Probabilidades de que la empresa les pagara más del 80%. Adelante con el pedido:

No fue un arrebato o una corazonada, sino pura matemática:

5.000€ de pedido

25% de margen = 1.250€

Si suponemos que dejarán de pagar 20% de las veces (80% de fiabilidad estimada), esas veces perderemos 3.750€.

Aquí está el cálculo:

20% x 3.750€ = 750€

80% x 1.250€ = 1.000€

El pedido representa un mínimo de 250€ de EV.

¿Cómo ganar dinero con el valor esperado?

The Mindset Factory, una consultoría que también usa herramientas aprendidas en el máster. El miedo exagerado al riesgo hace que tomemos muchas decisiones impulsadoras por el mantra de intentar no perder, lo que paradójicamente acaba siendo una estrategia subóptima si tu objetivo es ganar. Es importantísimo entender el marco general, centrándonos en el largo plazo y teniendo una estrategia de vida que consista en tomar siempre la mejor decisión para conseguir el éxito a la larga, no para evitar solo un riesgo inmediato.

**2. El póker como escuela de vida: la transferencia de habilidades**

“Una empresa bien diversificada siempre tendrá opciones de supervivencia ante una crisis.”

Alejandro Hernández Gorrín

Jugar al póker, como muchas otras cosas en la vida, requiere una inversión inicial.

**La motivación**

“El veneno más peligroso del mundo es el sentimiento de logro. El antídoto es pensar cada tarde qué puede hacerse mejor al día siguiente.” Ingvar Kamprad

En el póker existe tanta varianza – tanto desajuste entre los resultados esperados a largo plazo y los inmediatos –, que tenemos que aprender a no guiarnos solo por los resultados porque podríamos desmotivarnos fácilmente.

En el caso de un estudiante, la motivación intrínseca de estudiar sería disfrutar aprendiendo.

El dinero, los premios, ganar un torneo o ingresar determinada cantidad de dinero al mes tienen que ser la consecuencia y no los objetivos.

**La confianza**

“¿Qué es la modestia, sino una humildad fingida por medio de la cual se quiere, en un mundo rebosante de infame envidia, mendigar el perdón por las cualidades y méritos, de aquellos que no las tienen?”

Arthur Schopenhauer,

*El mundo como voluntad y presentación*

**El autoconocimiento**

“El autoconocimiento no significa la ausencia de errores, sino la habilidad de aprender y corregirlos”

Daniel Chidiac

Tanto en la estética como en el póker – y en la vida – se trata de lograr la armonía. No se puede pretender cambiar un solo aspecto sin que ello conlleve repercusiones en el resto y por esa razón los cambios deben ser calculados, como el riesgo. El autoconocimiento te permite llevar a cabo este proceso de manera que puedas anticipar el resultado final.

**La paciencia**

“La paciencia es la más heroica de las virtudes, precisamente porque carece de toda apariencia de heroísmo.”

Giacomo Leopardi

**La disciplina**

“Disciplina es recordar lo que uno quiere.”

David Campbell

Desarrollar mi autodisciplina, o lo que es lo mismo, a ser más libre porque tomo decisiones racionales con más facilidad:

1. Tener un plan claro y, si es posible, escribirlo

2. Acostumbrarse a gestionar cierto grado de malestar emocional

3. Visualizar las recompensas a largo plazo

4. Incorporar un hábito que requiera autodisciplina y que no sea trascendental

5. No esperar a que llegue el «momento adecuado»

6. Comer

7. Dormir y hacer ejercicio

**El pensamiento lógico y crítico**

“La lógica es buena para razonar, pero mala para convivir.”

Remy de Gourmont

**Iniciativa y agresividad**

“Toda manifestación positiva de la vida es agresiva. Gran parte de la perniciosa inhibición de la agresividad que sufren nuestros niños obedece a la equiparación de agresivo con perverso.”

Wilhelm Reich

**La planificación**

“Un plan no es nada, pero la planificación lo es todo.”

Dwight D. Eisenhower

**La adaptación**

“Vacía tu mente, sé amorfo, moldeable, como el agua. Si pones agua en una taza se convierte en la taza. Si pones agua en una botella se convierte en la botella. Si la pones en una tetera se convierte en la tetera. El agua puede fluir o puede golpear. *Be water, my friend*.”

Bruce Lee

**Despersonalizar el conflicto**

“A veces cuando chocas con una persona muy cercana a ti y media el orgullo de la supervivencia en el conflicto… es mejor dejar las cosas así, sin diálogo, pero igualmente con todas las medidas de la guerra.”

Luis Gabriel Carrillo Navas

El póker te enseña rápidamente que ser derrotado o faroleado no es un insulto ni un reto personal de tu rival.

**La determinación y la concentración**

“La sabiduría más verdadera es una resuelta determinación.”

Napoleón Bonaparte

“La concentración es la raíz de todas las capacidades del hombre.”

Bruce Lee

**La resiliencia**

En igualdad de condiciones, la manera como gestionamos los obstáculos es el factor más determinante del éxito a largo plazo.

Los jugadores dedicamos mucho más tiempo a leer estrategia que a convertirnos en personas emocionalmente fuertes.

**Tomar perspectiva**

Tomar perspectiva es comprender profundamente que en el camino siempre habrá algún obstáculo y que, aunque adopte las mejores decisiones, no podrás evitarlos.

Cuando juego a póker, sé que en cualquier instante puedo perder un bote importante, incluso habiendo jugado bien e incluso teniendo las probabilidades a mi favor. No puedo dejar que este acontecimiento desafortunado me perjudique aún más.

**La gestión de la energía y búsqueda del *sweet spot***

Esta capacidad de sobreponerse de manera automática a los problemas es una adaptación positiva, un proceso dinámico y constructivo que no ocurre de un día para otro.

La resiliencia es una competencia que puede ser aprendida y perfeccionada con la experiencia siempre y cuando seamos capaces de ejercer un alto grado de autoconocimiento e inteligencia emocional para reconocer nuestros estados de ánimo constantemente.

**3. Póker y comunicación**

**La imagen lo es todo**

“Lleva veinte años construirse una reputación y cinco minutos destrozarla.”

Warren Buffett

La imagen es una herramienta de comunicación.

**El metajuego**

“Los problemas no se pueden resolver en el mismo nivel de pensamiento en que han sido creados.”

Albert Einstein

**Los niveles de pensamiento**

1. ¿Qué tengo?
2. ¿Qué tiene mi rival?
3. ¿Qué piensa mi rival que tengo?
4. ¿Qué piensa mi rival que creo que lleva?
5. ¿Qué cree mi rival que yo creo que él cree que llevo?

**Leer a las personas: evaluar la veracidad y credibilidad**

Aprender a leer emociones y a identificar posibles mentiras requiere mucha experiencia. Los cinco canales de comunicación más importantes:

1. Las expresiones faciales

2. El tono de voz

3. El estilo verbal

4. El contenido verbal

5. El lenguaje corporal

**Competencias emocionales**

“Para tener éxito en los negocios y en las inversiones tienes que ser emocionalmente neutro ante la posibilidad de ganar o perder. Ganar o perder son solo parte del juego.”

Robert Kiyosaki

Hay dos factores que hacen que nuestro cerebro no gestione bien la mala suerte:

1. Recordamos más los sucesos negativos que los positivos. Eso hace que sobredimensionemos el suceso y nos creamos víctimas de la mala suerte en vez de asumir resignadamente que es parte del juego.
2. Cuando perdemos jugadas en las que somos el claro favorito, y aunque sabemos que ese hecho es parte de la estadística, nuestras emociones tienden a emerger y a desestabilizarnos.

**La fuerza del engaño: el farol**

“Cuando estés fuerte, muéstrate débil; cuando valiente, temeroso; cuando pleno, vacío; cuando sabio, tonto; cuando poseas muchos soldados, muestra pocos; si avanzas simula retirada; si eres rápido, simula lentitud.”

Sun Tzu, El arte de la guerra

**El farol en el póker y en la vida**

La gran diferencia entre el farol en el póker y el engaño en la vida y en el mundo empresarial es que en el póker nadie espera que juguemos basándonos en principios de veracidad y honradez.

Cuatro cuestiones:

1. Para lograr confundir a los competidores es necesario ser consecuente.
2. El engaño exitoso requiere un conocimiento exhaustivo de nuestros rivales y del contexto en el que nos encontramos.
3. Nuestra imagen percibida.
4. Confundir con éxito requiere pensar diferente.

Adaptarse es la parte reactiva del juego, adelantarse y anticiparse es la proactiva y la que distingue a un gran jugador de otro excelente.

La honestidad es una gran virtud, pero sin duda hay situaciones en las que modificar, o no desvelar parte de la realidad, no debería resultar reprobable.

Cuando decidas hacerlo, hazlo bien.

**4. Aplicar lecciones del póker en distintos ámbitos de nuestra vida**

**La toma de decisiones**

“Cada vez que juegas una mano de manera distinta a como habrías jugado si pudieras ver las cartas de tus adversarios, ganan ellos; cada vez que juegas igual que habrías juagado si pudieras ver las cartas de tus adversarios, pierden ellos.”

David Sklansky,

«Teorema del póker», en Theory of Poker

El poker no es el único ámbito ded la vida en el que tienen más notoriedad los resultados que las decisiones.

Las razones son las siguientes:

1. Los resultados son fácilmente mesurables y permiten alcanzar un consenso

2. En un momento dado se puede perdonar un mal resultado si la decisión que condujo al mismo era buena, pero, a la larga, el resultado es lo que se recuerda porque es algo concreto

3. Por lo general, se interpreta que el resultado es lo que da sentido a la actuación

4. Hay una diferencia entre buenas decisiones y buenos resultados

Una ***buena decisión*** es aquella elección que tomamos que, en función de la información limitada de la que disponemos en el momento de tomar la decisión, posee la mejor expectativa de resultado.

Un ***buen resultado*** es conseguir aquello que se desea desde que te suban el sueldo a ganar un torneo de póker, desde el incremento de la cuota de mercado de tu empresa a reducir dos kilos tu peso o acabar una maratón en el tiempo previsto.

No te fijes tanto en sus resultados previos como en su manera de pensar.

**Consecuencia y motivación**

En ambos casos el resultado debería ser la consecuencia y no la motivación.

Empresa tradicional:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Póker** | **Empresa** |
| Buena decisión + buen resultado | = | Ganar dinero | Bonus |
| Buena decisión + mal resultado | = | Perder dinero | Reprimenda |
| Mala decisión + buen resultado | = | Ganar dinero | Bonus |
| Mala decisión + mal resultado | = | Perder dinero | Reprimenda |

En un mundo ideal seríamos capaces de recompensar las decisiones y los resultados en conjunto. Lo más práctico y claro es observar los resultados en un marco de tiempo razonable. Mi experiencia me lleva a recomendar a las empresas que realicen un training muy específico para reconocer y valorar las buenas decisiones en lugar de centrarse tanto en los resultados a corto plazo que pueden ser fruto de un golpe de suerte y no ser sostenibles en el tiempo.

**La vida es un juego de información imperfecta**

Si definimos una buena decisión como aquella que aportará el mejor resultado a la larga, no hay que preocuparse por el corto plazo. Al cabo de haber tomado múltiples decisiones, tomar las buenas siempre reportará resultados positivos y viceversa.

**La importancia del feedback inmediato**

En el póker, al dilema entre decisiones y resultados hay que sumarle la falta de un feedback inmediato, que puede resultar muy frustrante.

Para una persona competitiva como yo, es fascinante dedicarle tiempo y esfuerzo a algo y ver que la respuesta es una mejora inmediata en el rendimiento.

**Bienvenidos a la guerra**

“Si quieres fingir cobardía para conocer la estrategia de los adversarios, primero tienes que ser extremadamente valiente, porque solo entonces puedes actuar como tímido de manera artificial […]

Estrategia sin táctica es el más lento camino hacia la victoria. Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota […]

Fallar en conocer la situación de los adversarios por economizar en aprobar gastos para investigar y estudiar a la oposición es extremadamente inhumano, y no es típico de un buen jefe militar, de un consejero de gobierno, ni de un gobernante victorioso.” Sun Tzu, El arte de la guerra

Siempre he tenido claro que el póker es una guerra. En la vida real, en los negocios y particularmente en el póker no hay más remedio que ensuciarse las manos y batallar. No estar preparado para luchar o resistirse a hacerlo implica en muchos casos la derrota.

En el segundo capítulo de El arte de la guerra, se enumeran cinco puntos esenciales para la victoria:

1. Ganará aquel que sepa cuándo luchar y cuándo no hacerlo

2. Ganará aquel que sepa cómo manejar tanto a las fuerzas superiores como a los inferiores

3. Ganará aquel cuyo ejército esté animado por el mismo espíritu a través de todos sus rangos

4. Ganará aquel que, estando preparado, aguarde para tomar al enemigo de desprevenido

5. Ganará aquel que tenga capacidad militar y no sufra interferencia alguna por parte de su soberano

Lo fundamental es pensar a lo grande, pensar en GANAR GUERRAS, NO BATALLAS. Porque, a veces, para ganar la gran guerra es necesario perder alguna batalla por el camino.

**Perder batallas para ganar la guerra**

La derrota es parte del juego. Es matemáticamente imposible, aunque uno sea el mejor jugador del mundo. No tengas miedo de perder la batalla en alguna ocasión para obtener una ventaja técnica en la guerra. Los nexos entre el mundo de los negocios y el póker son indiscutibles y hay habilidades compartidas entre uno y otro.

1. La importancia de calcular el riesgo

2. Saber comunicar bien te convierte en mejor jugador, mejor jefe y mejor empleado

3. Ser comercial a tiempo completo

4. Tomar decisiones bajo estrés

5. Desarrollar optimismo para ganar y aprender a valorar el fracaso

1. Mentir indiscriminadamente.

En el póker es necesario mentir.

Un mentiroso compulsivo puede llegar a ser un gran jugador de póker, pero no tendrá éxito en los negocios.

1. Un juego de suma cero.0020

El póker es despiadado. Uno gana porque otro pierde. Incluso empresas que compiten unas con otras pueden llegar a colaborar en un momento dado, asociarse, compartir la red de contactos o ideas, y debatir estrategias para aumentar el mercado o para innovar. En el mundo empresarial hay situaciones en las que colaborar es más favorable que intentar destruir a la competencia ¡algo inverosímil en el póker!

**5. El éxito, el fracaso y la maestra**

El póker es un juego complejo, porque requiere desarrollar habilidades que son propias de perfiles de personas muy distintas. Así vemos que en el póker suma ser agresivo y paciente a la vez; hay que tener confianza en uno mismo, pero a la vez ser humilde y tener ganas de mejorar; ser cauto con las cantidades que invertimos pero no tener miedo al riesgo; poseer una mente fría y calculadora que se guíe por la estadística y combinarla con ser empático y hacer una buena lectura del rival y sus emociones.

Aquello que nos es familiar nos resulta más cómodo y placentero, así que no es de extrañar que las novedades nos hagan poner en guardia. Por el contrario, cuando tomamos la iniciativa de probar algo nuevo, el cambio produce una energía suplementaria que el cerebro no siempre acepta por las buenas. La clave es encontrar es punto intermedio en el que, aunque represente un reto, logramos gestionar el estrés que sentimos por salir de la zona cómoda. Para ello hay que buscarlo, y buscarlo requiere estar dispuestos a experimentar sensaciones que nos alejan del control total. Tengo la convicción de que aquellas personas que no parecen dispuestas a salir de su zona de confort lo hacen en realidad porque no creen suficientemente en sí mismas. No se ven capaces o no están dispuestas a pasar por un primer período de inestabilidad o a asumir fracasos en el camino hasta lograr algo. Me gustaría dejar claro que los ganadores no tienen miedo a perder. Los perdedores sí lo tienen. La gente que evita el fracaso también evita la maestría.

Para convertir los errores en una ventaja hay que admitirlos, identificar por qué han ocurrido y aprender de ellos.

Conocer las habilidades que potenciamos jugando al póker nos ayuda a comprender y distinguir qué es lo más importante para lograr nuestros objetivos en la vida. Hay quien cree que la vida es un juego de suerte… ¿será entonces casualidad que cuanto más trabajamos y más preparados estamos más suerte tenemos?